



Przedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II

Warszawa, wrzesień 1938 r.

Nr 7

T R E Ś Ć

Perspektywy jutra — K. Ś.	1
Szwedzkie sklepy spółdzielcze — L. Lenk	2
Miesiąc propagandy prasy spółdzielczej — J. T.	5
Wspomnienie z kursów wakacyjnych — Ig.	6

G O S P O D A R K A S K L E P O W A

O zaofiarowywaniu towarów — K. Ś.	7
Dziesięć przykazań dla dekoratorów	8

P R O D U K C J A S P Ó Ł D Z I E L C Z A

Ogórki konserwowe i koncentraty pomidorowe — B. Binder	9
--	---

W S K A Z Ó W K I T O W A R O Z N A W C Z E

Ryż — B. B.	11
Napoje mleczne	13

G Ł O S Y C Z Y T E L N I K Ó W

Wspomnienia z Sitkówki — A. Skórniewski	14
Pracownikom spółdzielni ku uwadze — Z. Małanicz	15
Co mamy do zrobienia	16
Przypomnienie o ankiecie	16



WYDAWNICTWO „S P O Ł E M” ZWIĄZKU
SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R. P. w WARSZAWIE

„W świecie jest ciągle „Jutro“, które rodzi się z całego „Wczoraj“; na „Dzis“ nie ma miejsca, bo gdyby było, zapanowałaby powszechna stagnacja“. (E. Majewski).

Ubogi duchem jest, kto świat obecny uważa za wystarczający dla swych i otoczenia potrzeb. Skostniała jest myśl, która zdobyć się może najwyżej na czuwanie, by to co jest nadal pozostało. Jałowym jest uczucie skupione jedynie na tym, co zostało osiągnięte, a nie obejmujące tego, co jeszcze nie w naszym władaniu.

Szarym, pełzającym po ziemi byłoby życie torowane przez ubogich duchem, przez myśl skostniałą i przez uczucie jałowe.

Życie się wciąż przeobraża i osiąga wciąż nowe zdobycze, gdyż bieg mu nadają zdobywcy. I są tych zdobywców dwa rodzaje: jedni tylko na cudze czyhają, — drudzy z siebie, ze swojej mocy nowe zdobycze osiągają — ku swojemu i innych pożytkowi.

Dzieje ludzkości są znaczony przez dwa łóżyska: walki zaborczej i pracy twórczej. W jednym z nich znaleźć się musi każdy duch czynny i silny, każda myśl prężna, wszelkie uczucie gorące, — nie ma dla nich nic trzeciego do wyboru.

Dwie te psychiki przeobrażają życie. Działają one z najmniejszą, jak najmocniejsze żywioły siłą, sprawiając dusz przemianę, wypełniając pragnienia i potrzeby nowe i rodząc impet do nowych zdobyczy.

Miedzy twórczością a zaborczością zachodzi biegunowa przeciwstawność przy zupełnym wykluczeniu możliwości kompromisu. Wszystko co traci zaborczością, nie jest twórczością. Twórczość wykorzystuje siły dotychczas nieporuszone, do nikogo nie należące, zaborczość sięga po siły i rzeczy istniejące, użytkowane i stanowiące czyjaś własność.

Zygmunt Chmielewski



Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II

Warszawa, wrzesień 1938 r.

Nr 7

Perspektywy jutra

Wynalazczość umysłu ludzkiego, to nieprzerwany łańcuch wysiłków zmierzających do jednego celu: ożywiania i uszlachetniania materii. Cel ten człowiek osiąga przez pracę, — pracę umysłu i mięśni. Wysiłek myśli organizuje pracę fizyczną, doskonali ją, upraszcza i podnosi jej wydajność. Wysiłkiem tym człowiek wyzwała się powoli z jarzma pracy fizycznej. Pod tym względem jesteśmy świadkami dokonywanego się ciągle postępu, redukującego stale pracę mięśni ludzkich wysiłkiem myśli.

Tak zwana naukowa organizacja pracy, stosująca różne metody badawcze zmierza do takiego zorganizowania wszelkiej pracy ludzkiej, aby przy wykonywaniu swoich czynności pracownik stosował ruchy ściśle celowe, bez niepotrzebnych odchyłeń. Daje to duże zaoszczędzenie energii i bardzo zwiększa wydajność pracy.

Znane jest przysłowie: „Kto pracuje głową, — oszczędza pracy ręką i nogą”. A oszczędzanie jest równoznaczne z przynależaniem, brak oszczędności to częstokroć marnotrawstwo. I niechaj nam się nie zdaje, że zmarnowaniu ulegają tylko dobra materialne. O, nie. Największym bodajże marnotrawstwem jest marnowanie czasu, gdy największą i najbardziej radosną oszczędnością jest dobre jego spożytkowanie.

Tylko bowiem praca twórcza daje zadowolenie, — każda inna męczy i wyczerpuje. Osiągnięte dobre wyniki w pracy zachęcają do coraz nowych wysiłków. Czujemy bowiem, że zatrzymać się nie wolno, bo kto stanie w miejscu, zadowolony z osiągniętych wyników, — pozostanie w tyle, gdyż inni go niechybnie wyprzedzą.

Odbywa się więc ciągły wyścig pracy. Spółdzielczość o tyle może w nim zająć poczesne miejsce, o ile wszyscy spółdzielcy będą stale sposobili się do tego wyścigu. A tu, jak w sporcie: nie się nie da osiągnąć bez treningu. A czymże jest wszelki trening, jeśli nie sportowaniem wysiłków i organizowaniem ich na podstawie właściwszej metody i przy zastosowaniu pewnej dyscypliny, co w rezultacie wyłącza ruchy zbędne, oszczędza siłę i daje zadziwiające po prostu rezultaty.

Każdy więc na swoim stanowisku niechaj spojrzy na wykonywaną pracę okiem badawczym i krytycznym, czy nie znajdzie w niej czegoś do poprawienia i udoskonalenia. Na pewno w każdym wypadku dostrzeżemy sporo rzeczy i spraw wymagających reform i zmian.

Oto np. pracownica sklepowa przechodząc za ladą musi stale przymykać otwierające się drzwiczki szafy, bo... za-

suwka się zepsuła i nie ma komu jej naprawić. Ileż tu ruchów niepotrzebnych, ile wysiłków zmarnowanych. Albo to ciągle szukanie szufelek, noży, odważników. A rozplątywanie w czasie ekspedycji splątanego szpagatu. I wreszcie beładna bieżączka po źle zorganizowanym sklepie, gdzie wskutek tego ekspedycja idzie żółwim krokiem. Ileż to czasu zmarnowanego i sobie i zniecierpliwionym odbiorcom.

Oczywiście, jak wszędzie, tak i tu jednostka niewiele zdziałać może. Mam na myśli całość ruchu spółdzielczego. Przyszłość należy do najdzielniejszych zespołów, pracujących z ambicją zbiorową, z myślą o powodzeniu dzieła, któremu się służą z najlepszą wiarą i wolą. Pracująca harmonijnie i mądrze zbiorowość jest naszym Jutrem, ona tylko wysiłki jednostek zgromadzi i pomnoży.

K. Ś.

Szwedzkie sklepy spółdzielcze



Sprawa dobrego urządzenia sklepu jest już dzisiaj zagadnieniem poważnym. Do niedawna jeszcze „dobry punkt“ był wszystkim. W miarę rozwijania się i różniczkowania form handlu detalicznego, który u nas w Polsce, szczególnie zaś w byłym zaborze rosyjskim, stał na b. niskim poziomie, zagadnienie to rozszerzyło się i pogłębiło.

O racjonalnym urządzeniu sklepu traktują dzisiaj specjalne podręczniki. Ciągłe jednak kładzie się więcej nacisku na wygląd estetyczny, stosunkowo mniej zaś zwraca się uwagi na celowość i praktyczność urządzenia. A przecież to są czynniki najważniejsze w podnoszeniu sprawności obsługi. Gdy uwzględnimy jeszcze, że ostatnimi czasy go-

Racjonalna organizacja pracy stała się jedną z kierowniczych idei ludzkości. O właściwe jej ujęcie toczy się bój pomiędzy starym a młodym duchowo światem, pomiędzy tymi, którzy jutro wiążą z dniem wczorajszym, a tymi, którzy zdążają do jutrzni bardziej powszechnej szczęśliwości ludzi.

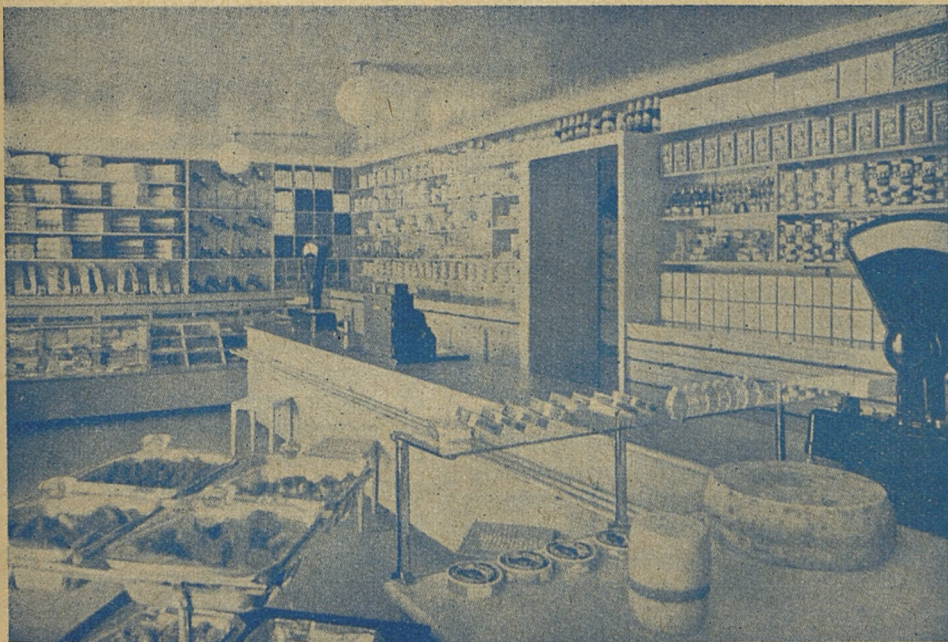
Z. Chmielewski

spodynie nasze w walce o utrzymanie równowagi swych skromnych budżetów domowych rozdrabniają, nieśluszenie zresztą, swoje zakupy i że przy zwiększonej przez to pracy personelu przeciętna suma obrotu na jednego pracownika wybitnie spadła, powodując zwiększenie wydatków na personel, ocenimy wówczas wagę tego zagadnienia.

Jak się przedstawia ta sprawa w spółdzielniach szwedzkich?

warów w sklepach. Łatwo się domysleć, że nie jest to dziełem przypadku. Pracuje nad tym biuro architektoniczne przy Związku Spółdzielni Szwedzkich (K. F.).

Półki sklepowe bez szczytowych ścian osadzone są na specjalnych drabinkach metalowych. Daje to możliwość regulowania odstępów między półkami w zależności od potrzeb i rozmiarów umieszczonego na półkach towaru. Przy takim urządzeniu osiąga się dobrą cyrkulację



Otóż przy zwiedzaniu tamtejszych sklepów rzuca się w oczy przede wszystkim duże ich podobieństwo do siebie i to zarówno pod względem konfiguracji terenu lokalowego (przeważnie wydłużone czworoboki), jak i rozplanowania urządzeń. W szczególniejszy sposób jednak zwraca uwagę już nie podobieństwo, a prawie identyczność rozmieszczenia to-

powietrza, co chroni ściany przed wilgocią, a towar przed zepsuciem. Półki te są łatwo rozbieralne i przy odświeżaniu sklepu bez trudu dają się usuwać i przenosić.

Zamiast szuflad lub półek, zajmujących u nas zwykle dolną część szaf, umieszczone są skrzynie-wózki, w których układa się i rozwozi towar pakowa-

Gdyby pracodawcy wtedzieli raz na zawsze, że żaden robotnik, ani urzędnik nie może pracować w innym otoczeniu, jak pięknym i czystym — że nie ma takiego, któryby mógł się na pracę w brzydocie i brudzie zgodzić, to niechybnie lepiej staraliby się o czystość i piękność miejsca pracy.

Maria Dąbrowska



ny w podręcznym magazynie przygotowany już do ekspedycji. Tu trzeba nadmienić, że w sklepach spółdzielczych spotykamy się z towarami przeważnie już w opakowaniu.

Wąska półeczka, biegnąca wzdłuż lady od strony kupujących ma tam bardzo powszechne i właściwe zastosowanie.

W każdym sklepie są oczywiście wagi uchylne, kasy rejestrujące, maszyny do krajania wędlin, i to przeważnie w ilości odpowiadającej liczbie ekspedientów. Maszyn do krajania sera Szwedzi nie używają, gdyż zwyczajowo ser podaje się tam na stół w jednym kawałku.

Dla utrzymywania latem niskiej temperatury w sklepach, a prawdopodobnie i ze względu na czystość w górnej części szyb wystawowych znajduje się instalacja wodna. Spływająca po szybach woda, prócz chłodu, daje rzeczywiście przyjemne wrażenie świeżości i czystości.

Sklepy zaopatrzone są w doskonałe chłodnie elektryczne. Eksploatacja ich przy niskiej cenie prądu jest b. tania, a korzyści wielkie. Odbiorcy mają zawsze towar w dobrym stanie. Mleko np.

trzyma się tam wszędzie w jednakowej, odpowiednio niskiej temperaturze.

Charakterystyczny w sklepach szwedzkich jest brak kasjerek. Należność za towar otrzymuje bezpośrednio osoba ekspediująca. U nas z racji przesadnej niekiedy higieny klienta domaga się kasjerek.

W Szwecji może dlatego nie ma pod tym względem uprzedzeń, że prawie wszystkie towary ekspediowane są tam już w opakowaniu.

Jednakowe rozplanowanie urządzeń sklepowych pozwala na jednolite i celowe rozmieszczenie towaru. Daje to również duże korzyści. Przesunięcia personalne nie powodują osłabienia wydajności pracy nowego pracownika, gdyż zastaje on w sklepie zawsze jednakowy układ i rozmieszczenie towarów. Jeżeli dodać jeszcze do tego pomysłowe, barwne opakowania, pozwalające odróżnić towar po kolorze i rysunku paczki, będziemy mieli wówczas pojęcie o usiłowaniach i zdobyczach szwedzkiego ruchu spółdzielczego, zmierzających z jednej strony do podniesienia wydajności pracy i sprawności obsługi, z drugiej zaś do zaoszczędzenia pracownikom fizycznych i umysłowych wysiłków.

Czy to już jest wszystko, co można było w tym kierunku uczynić?

Na pewno nie. Spółdzielcy mają ambicję przodowania i nieustawiania w zdobywaniu coraz to nowych, lepszych form pracy.

Akcję unowocześnienia urządzeń sklepowych trzeba i w naszych spółdzielniach mocno pchnąć naprzód. Zainteresować się tym powinny wszystkie powołane czynniki. Pracownicy sklepowi mają tu również do odegrania doniosłą, a może i decydującą rolę.

Leonard Lenk

Jako przedsiębiorstwo gospodarcze, spółdzielnia musi ulegać tym samym warunkom rzeczywistości i prawom handlowym co i przedsiębiorstwo prywatne — nie tym, rozumie się prawom, jakie obejmuje kodeks, lecz prawom wynikającym z samej natury handlu.

R. Mielczarski

Miesiąc propagandy prasy spółdzielczej

Pracownik spółdzielczy jest jednym z najważniejszych motorów rozwoju spółdzielczości. Wynika to zarówno z przyczyn idealnych jak i czysto materialnych — nikt nie będzie podcinał gałęzi, na której siedzi, a raczej będzie starał się o wzmocnienie podstawy swego bytu. Stara to prawda i powszechnie znana a powtarzamy ją tutaj nawiązując do konieczności wzmocnienia propagandy spółdzielczej.

Rzecz naszemu ruchowi jest uzależniony od stopnia kultury, na jakim znajduje się społeczeństwo.

Podniesieniu tej kultury stale służą pisma spółdzielcze, które zapoznają swych czytelników z zagadnieniami gospodarczymi, prowadzą ich przez las zawiłanych kwestii społecznych, szerzą zasady spółdzielcze i propagują spółdzielczość jako program społeczno - gospodarczy mas ludowych.

Aby jednak pisma spółdzielcze mogły spełnić te zadania muszą przede wszystkim dotrzeć do jak najszerszego grona czytelników. W tej chwili spółdzielnie zrzeszone w naszym Związku liczą 324 tysiące członków. Najbardziej rozpowszechnione pismo spółdzielcze — „Spółnota“ — ukazuje się w nakładzie 52 tys. egzemplarzy, a więc zaledwie 14% naszych członków otrzymuje nasze pismo propagandowe. A przecież nie tylko zrzeszeni spożywcy powinni czytywać nasze pisma. Jeżeli chcemy wielkiego rozwoju spółdzielczości, to nasze słowo drukowane musi docierać do całego społeczeństwa. Trzeba jeszcze dodać, że znaczenie „Spółnoty“ jest specjalnie większe w obecnej sytuacji, gdy na ruch spółdzielczy sypią się zarzuty i kalumnie, które przecież mogą stworzyć nawet w środowiskach spółdzielczych, niedostatecznie obeznanych z charakterem i istotą naszej pracy, atmosferę pewnej nieufności tak dla rozwoju ruchu szkodliwą. Trzeba więc aby „Spółnota“, która odpiera te zarzuty i wyja-

śnia nieporozumienia, była kolportowana jak najbardziej powszechnie.

Związek „Społem“ wydaje jeszcze trzy inne pisma: „Społem“ poświęcone praktyce spółdzielni spożywców służy uzupełnieniu wiadomości praktycznych posiadanych przez zarządy spółdzielni a potrzebnych do jej dobrego prowadzenia; „Sprzedawca Spółdzielczy“ stara się podnieść fachowość pracowników spółdzielczych; „Młody Spółdzielca“ zaprawia do pracy spółdzielczej młode pokolenie wychowane w spółdzielniach uczniowskich.

Rozpowszechnienie tych czterech pism jest niedostateczne. Aby zwiększyć zasięg oddziaływania naszych pism Związek „Społem“ organizuje miesiąc propagandy prasy spółdzielczej — październik.

W ciągu tego miesiąca zostaną podjęte starania, aby „Spółnotę“ prenumerowały spółdzielnie co najmniej dla $\frac{1}{4}$ ogółu członków w spółdzielni, spośród najbardziej czynnych w pracy spółdzielczej oraz najbardziej lojalnych wobec spółdzielni. „Społem“ powinno być prenumerowane przez większe i średnie spółdzielnie dla prezesa rady nadzorczej i przewodniczących wydziałów poza egzemplarzem darmowym otrzymywanym przez każdą spółdzielnię należącą do Związku. „Sprzedawcę Spółdzielczego“ należy prenumerować dla wszystkich pracowników sklepowych oraz członków komitetów sklepowych. „Młody Spółdzielca“ powinien docierać do wszystkich spółdzielni uczniowskich w Polsce.

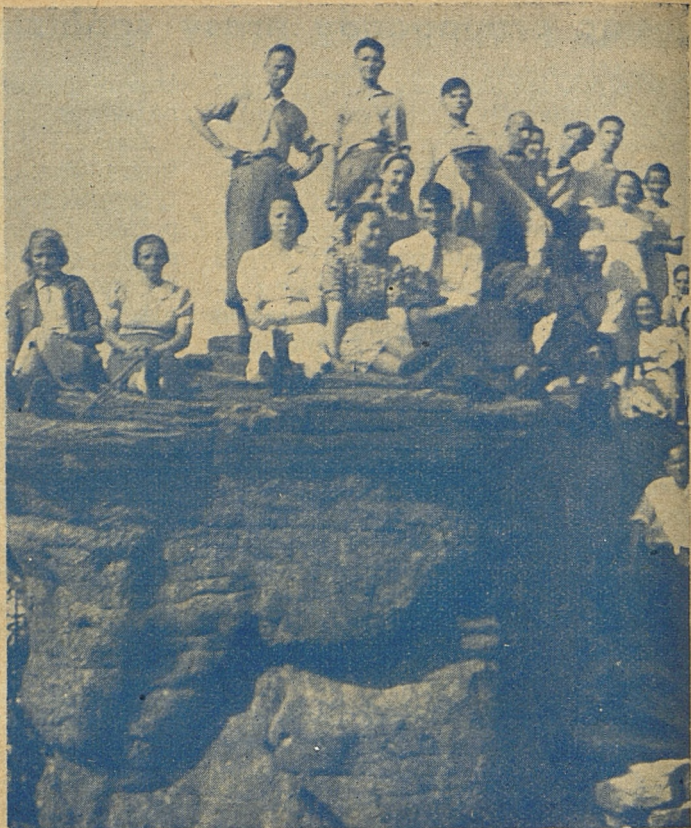
Takie są wytyczne miesiąca propagandy prasy spółdzielczej. Pracownik spółdzielczy, współtwórca naszego ruchu, pozostający w stałym kontakcie zarówno z władzami spółdzielni jak i masą członkowską, ma tu wielkie pole do działania.

J. T.

Spółdzielcza organizacja jest środkiem wzmocnienia słabszych, ale duchowo czystszych ludzi.

ks. W. Potrzebski

Wspomnienie z kursów wakacyjnych



Bogaty był w tym roku „asortyment“ kursów wakacyjnych. I jak zwykle w takich razach, trudno było zdecydować się i wybrać. Stukałem w palce, namyślałem się długo, wreszcie umówiliśmy się z koleżanką i pojechaliliśmy razem.

Przyjazd, instalacja, zapoznanie się z okolicą.

Miejscowość urocza, karmią dobrze, koleżanki i koledzy sympatyczni, kierownik też ujdzie.

Są jednakże chmurki w tym jasnym niebie: wstawanie o 6-ej, gimnastyka (obowiązkowa) i... wykłady.

Zobaczmy...

O 6-ej rano dzwonek. No, o tej porze to i tak już się nie śpi. Przyzwyczajenie do wczesnego wstawania robi swoje.

Okazuje się, że wstawanie to nic strasznego.

Jest tu taki morowy chłop, co ma robić z nami gimnastykę. Jak na początek, idzie wcale nieźle. Gdy się tak z rana człowiek trochę powygina i powypreża, to zaraz ma lepszy apetyt. Następných dni już wszyscy idą z ochotą. Niewiasty też pomału się wciągnęły. Tylko dla nich trzeba robić gimnastykę oddzielnie, bo niektóre ćwiczenia są trochę za ciężkie.

A teraz wykłady. Zasiadam wygodnie na tyłach sali, gdzieś w kącie, ażeby w razie czego móc sobie trochę drzemać. Wiem jak to słodko przymknąć oczy i marzyć o niebieskich migdałach, gdy tam ktoś coś opowiada szeroko i długo.

Troski narodowe są troskami ruchu spółdzielczego. O oświatę musimy dbać nade wszystko, spółdzielczość bowiem nie znosi ciemnoty i w warunkach prymitywnych gorzej się rozwija.

J. Jasiński

Ale gdzie tam, zawiodłem się. Nie można zupełnie spać. Prelegent w czasie wykładu patrzy słuchaczom w oczy i trzeba przyznać — mówi nie nudnie. A potem pytania, odpowiedzi i czas niewiadomo kiedy schodzi.

Gdy jednego dnia prelegent nie dopisał, to nawet nudziło się w godzinach przeznaczonych zazwyczaj na wykłady.

Wieczorem gawędy. O czym tu gawędzić, kiedy nie ma nic ciekawego; lepiej potać się. Znalazło się jednak o czym. Ludzie się rozgadali. Były nawet krótkie spiecia. Dyskusja toczyła się nieraz tak żywo, że trzeba było studzić rozpalone głowy.

Śpiewy. Polacy mało śpiewają. A już zupełnie nie mamy poczucia harmonii. Śpiewamy unisono, starając się jeden drugiego przekrzyknąć. Z początku nieskładnie, potem coraz lepiej. Śpiew nas

jednoczy i usposabia serdecznie. Zwłaszcza gdy śpiewamy hymn spółdzielczy, to naprawdę czujemy się „wspólną gromadą“.

A już koroną przyjemności są wycieczki. Dla tego jednego warto przyjechać na kurs. Uczucie beztroskiej swobody, no i napawanie się pięknem krajobrazu. Tu również można najlepiej dać ujście swoim sympatiom... koleżeńskim.

Ani się obejrzelśmy jak dwa tygodnie minęło. Pożegnania, podpisy na fotografiach, wyjazd...

Czy się jeszcze kiedy zobaczymy? Zobaczymy się na przyszły rok na kursach wakacyjnych „Społem“.

Mamy swoje adresy, to się porozumiemy.

Do widzenia za rok.

Ig.

G O S P O D A R K A S K L E P O W A

O zaofiarowywaniu towarów

Każdy doświadczony sklepowy wie doskonale, że przez systematyczne propagowanie pewnych towarów obrót nimi można wydatnie powiększyć. Rozumie się, że w spółdzielniach propaganda taka powinna mieć na względzie przede wszystkim dobro spożywcy, a nie cele wyłącznie handlowe.

W każdej jednak rzeczy trzeba mieć jakiś system.

Praktycy wiedzą, że istnieją tu dwie możliwości: albo zaofiarowuje się takie towary, które w pewnej mierze należą do znanych i t. zw. „pokupnych“ (zaofiarowywanie takie będzie miało raczej charakter przypomnienia) albo skierowuje się uwagę kupującego na jakąś szczególną grupę towarów. W tym ostatnim wypadku jest naturalnie lepiej, jeżeli takie zaofiarowanie będzie podkre-

ślone przez małą dekorację na sprzedawanym stole, bądź w gablotce umieszczonej na widocznym miejscu.

Niektórzy spółdzielcy twierdzą, że zaofiarowywanie przez sprzedawcę towaru nie ma właściwie celu, gdyż każdy idąc do sklepu i tak wie co ma kupić. Częściowo jest to słuszne, w znacznej jednak ilości wypadków bywa tak, że przez przypomnienie odda się kupującemu przysługę, oszczędzając fatygi ponownego chodzenia do sklepu po zapomniane drobiazgi.

Pod tym względem ogromne usługi oddaje sprzedawcy gruntowna znajomość środowiska, w którym pracować mu wypada, i zakresu indywidualnego potrzeb poszczególnych stałych odbiorców.

Wydobywać z człowieka utajone w nim siły twórcze, kształcić go do przezwyciężania największych nawet trudności, przyuczać go do zgodnego współżycia w gromadzie, bez poniewierania interesami i godnością innych ludzi — umie tylko spółdzielczość.

St. Thugutt

Zaofiarowywanie towarów mniej pokupnych i nie codziennej potrzeby powinno się odbywać według pewnej metody. Nie należy wymieniać od razu szeregu artykułów z różnych działów, lecz trzeba się koncentrować na określonych grupach zaofiarowując je stale. W ten sposób przypominamy naszym odbiorcom o prowadzeniu i takich towarów, które do zwykłego asortymentu

nie należą. Jeżeli nawet w danej chwili kupujący tego towaru nie potrzebuje, to w odpowiedniej chwili, gdy potrzeba go będzie, przypomni sobie i przyjdzie po ten towar do spółdzielni. W ten sposób trud pracownika nie pójdzie na marne, a przyniesie korzyść tak odbiorcy jak i spółdzielni.

K. Ś.

Dziesięć przykazań

dla dekoratorów okien wystawowych i sklepów

1) Twój sklep powinien być ci domem. Staraj się więc ze wszystkich sił go upiększyć, ponieważ jest to podstawa wszelkiej pracy dekoracyjnej.

2) Członkowie są twoimi gośćmi, którzy cię w twoim domu odwiedzili; traktuj ich z uprzejmą, niewymuszoną serdecznością. Staraj się znać z nazwiska klientów starszych i dzieci z imienia.

3) Nie ma piękna bez porządku. Jeżeli wyćwiczysz swój wzrok, aby wszystkie rzeczy widzieć we właściwym świetle, wówczas poznasz, o ile piękniejszy jest ład i porządek niż bezład. Naprosto wuj nieustannie wszystko co leży krzywo lub do góry nogami. Napełniając towarem naczynia nie zapomnij starego towaru wydobyć na wierzch. Gdy sam rano przechodzisz koło swojej wystawy, zwróć uwagę, czy ona robi takie samo dobre wrażenie jak pierwszego dnia, w przeciwnym razie uporządkuj ją troskliwą ręką, pielęgnując wystawione dobro.

4) Wystawa jest okiem sklepu. Kto na nią patrzy, może wyczuć puls przedsiębiorstwa. Jeżeli oko jest zamglone, każdy pozna, że cały organizm gospodarczy jest chory. Jak radośnie działa promienne, świecące oko. Taką powinna być twoja wystawa: promienna, lśniąca i do ostatniego dnia żywa.

5) Zjednywać, to znaczy: przemawiać, budzić, zaciekawiać, przekonywać. Dekoracje wystawy i sklep — to milczący werbunek. Uzupełniaj go przez rozmowy sprzedażowe. Wskazuj przy każdej okazji na wystawione w sklepie i na wystawie towary.

6) O wszystkim co czynisz musisz myśleć. Myśl o tym, że zapotrzebowania ze strony kupujących są związane ze zmianą pór roku. Pracuj samodzielnie nad dekoracjami, urządzaj na ladzie i specjalnych stolikach małe wystawki, które mogą być szybko zmieniane. Przed wielkimi świętami muszą one być częściej zmieniane, ale również i lada sklepowe powinny mieć szczególnie piękny świąteczny wygląd.

7) Tylko ćwiczenie robi mistrza. Jeżeli chcesz iść naprzód w swoim zawodzie, musisz uzupełniać swoje dekoratorskie wiadomości. Studiuj swoje pismo fachowe i przejmuj się głęboko tym co przeczytasz. Stosuj w praktyce umieszczane tam rady i wskazówki.

8) Twoja praca dekoracyjna skierowuje się na zewnątrz. Wobec tego pomyśl najpierw, nim poweźmiesz plan okna wystawowego. Zbadaj dekorację jeszcze raz w całokształcie i poddaj ją ocenie swoich współpracowników.

Skargą naszego wieku są ludzie połowiczni — niepełni: spotykamy łękich działaczy ekonomicznych bez wszelkiej wartości społecznej; spotykamy też nieraz dobrych i czułych filantropów — ale niedołęgów, którzy nie potrafią nic zrobić. Ale brak nam ludzi pełnych!

J. Lutosławski

9) Nie trzeba robić dekoracji z towarów trwałych. Wystawa musi być zmieniana i zawsze dawać coś nowego. Rozzejrzyj się w twoim otoczeniu, popatrz jak robią to inni. Próbuj zrobić to jeszcze lepiej.

10) Pomyśl: dekoracja okna wystawowego jest wskazówką. To co wystawisz, musi się przez swój własny wygląd po-

lecać. A więc ciągle świeże towary, czyste opakowanie, piękny cennik w oknie wystawowym. Obserwuj czy przechodnie zwracają uwagę na twoją wystawę. Zbadaj przyczyny, jeśli okno twoje nie jest obserwowane, i staraj się usunąć zauważone błędy przy zmianie wystawy.

(Schweiz. Konsum - Verein)

PRODUKCJA SPÓŁDZIELCZA

Ogórki konserwowe i koncentraty pomidorowe

Koncentraty pomidorowe i ogórki konserwowe należą do rzędu tych artykułów, które najpraktyczniej jest zakupywać możliwie zaraz po przygotowaniu ich przez zakłady wytwórcze, ponieważ w tym okresie są one najtańsze. Poza tym należy brać pod uwagę, że przewożenie ich na dalszy dystans podczas mrozów jest utrudnione.

Wchodzimy w okres, kiedy wszystkie większe spółdzielnie i racjonalnie prowadzone przedsiębiorstwa handlowe typu spożywczego zawierają odpowiednie kontrakty lub przeprowadzają zakupy.

Naturalnie, sprawa byłaby bardzo łatwa i prosta gdyby wszystkie te przetwory były jednolitej jakości, gdyż cała praca sprowadzałaby się wtedy do wybrania najtańszej i najwygodniejszej pod względem płatności oferty. — Niestety, spotykane na naszym rynku ogórki konserwowe jak również i koncentraty pomidorowe wykazują tak duże odchylenia jakościowe, że prawidłowa ocena wartości oferowanego towaru jest bardzo trudna, a dla ludzi fachowo nieprzygotowanych wprost niemożliwa.

Dla orientacji podajemy tu szczegóły dotyczące ogórków. Koncentraty pomidorowe omówimy w naszym numerze.

Ogórki konserwowe produkowane są w zupełnie odmienny sposób i smakowo różnią się znacznie od ogórków kiszonych. Początkowo produkt ten wytwarzano w głównej mierze na eksport i tylko stosunkowo niewielkie ilości przeznaczano do konsumpcji krajowej, stopniowo jednak — w miarę wzrostu eksportu — coraz większe ilości pozostawały również i dla spożycia t. zw. wewnętrznego.

Należy stwierdzić, że ta nowa gałąź produkcji rozwinęła się w Polsce bardzo szybko i w dalszym ciągu wykazuje stały rozrost. Wyniki takie osiągnięto dzięki istniejącym przepisom standaryzacyjnym obowiązującym przy produkcji i eksporcie. Prawo do eksportu, który jest korzystny, otrzymują jedynie te zakłady wytwórcze, które pracują pod ścisłą kontrolą standaryzacyjną, używają odpowiedniego surowca, stosują racjonalną metodę sortowania i przetworu oraz których wyroby odpowiada-

Gdyby dzięki podniesieniu się stopnia moralności w masach konsumenci przestali używać alkoholu, tym samym wszystkie dystrylarnie musiałyby zniknąć. Tak samo, gdyby cały naród był zorganizowany w stowarzyszenia spółdzielcze i gdyby konsumenci mogli powiedzieć do obecnych kapitalistów: „My was nie potrzebujemy, gdyż posiadamy nasze własne fabryki spółdzielcze“, tym samym musiałby upaść obecny system produkcji, gdyż nie byłoby zbytu dla produktów wyprodukowanych w prywatnych fabrykach.

Dr. Edward Strasburger

ją wszelkim wymaganiom jakościowym. Miernikiem solidności i staranności zakładu wytwórczego jest wciągnięcie go do rejestru eksportowego Ministerstwa Przemysłu i Handlu.

Niestety, nie ma przepisów zabraniających sprzedaży wadliwie przygotowanego lub nieodpowiednio sortowanego to-

ogórkach konserwowych gwarancją dobrotę jest marka. Można więc mieć zaufanie jedynie do firm znanych ze swej solidności, przez miarodajne czynniki odpowiednio zakwalifikowanych.

Przy produkcji ogórków konserwowych musi być zwracana specjalna uwaga na jakość przerabianego surowca.



Ogórki monasterskie są pod względem wyglądu niejednolite, lecz w warunkach polskich pełne, a przy tym zbliżone do wymagań fabryk konserw.

Z lewej strony ogórek nieodpowiedni pod względem kształtu, w środku ogórek o nieładnej skórce, usianej mnóstwem drobnych brodawek, z prawej — ogórek o właściwym wyglądzie, kształcie i wielkości *).

waru w kraju i przez to bardzo często polski konsument otrzymuje produkt, który byłby za granicą kompletnie zdyskwalifikowany.

Należy pamiętać, że przy wszelkiego rodzaju konserwach, a więc i przy

*) Ilustracja i niektóre dane zaczerpnięte z pracy Dr D. J. Tilgnera — Wymagania jakościowe dla ogórków konserwowych. Roczniki Nauk Rolniczych i Leśnych. T. XXXVI, 2.

Ogórki przeznaczone do przerobu winny być świeże i jędrne, a poza tym powinny posiadać małe gniazda nasienne o słabo rozwiniętych nasionach, bez pustych kanałów. Kształt winien być możliwie równy, prosty, cylindryczny, a długość wg. przepisów standaryzacyjnych nie większa niż 11 cm. i nie mniejsza niż 8 cm., grubość zaś nie powinna przekraczać 4,5 cm. średnicy. Kolor ogórków powinien być zielony, o odcieniu

Najlepszą i najwyższą formę kooperacji otrzymujemy tam, gdzie kształcenie charakteru jest traktowane na równi z robieniem oszczędności.

Maxwell

raczej jaśniejszym, a powierzchnia lekko brodawkowata, bez plam i okaleczeń.

Ogórki stare o silnie wykształconych nasionach lub zbyt wyrośnięte nie nadają się do przerobu.

Plantatorzy nieobznajmieni z przerobem, dostarczając towar na wagę dopuszczają ogórki do wyrośnięcia, aby w ten sposób zwiększyć wielkość zbioru. Poza tym nie zawsze i nie wszędzie posługują się oni nasionami odpowiednich, dobrze wyselekcjonowanych odmian.

Wymiar ogórków konserwowych, tj. długość i grubość, ma duże znaczenie przy detalicznej sprzedaży i przy kalkulacji.

Dziewięciolitrowa puszka towaru wyrównanego o długości 9-10 cm. zawiera 45 — 50 sztuk ogórków.

Różnica w wymiarze o 1 cm., pozornie bez znaczenia, daje w rezultacie różnicę co najmniej 5 sztuk na puszkę, a to ma duży wpływ na kalkulację zarówno wytwórcy jak i detalisty.

Wytwórnice ogórków konserwowych używają do przerobu kilku odmian, lecz z polskich — za najlepsze uważane są ogórki monasterskie. Duże zalety posiadają również odmiany: holenderskie półdługie i przybyszewskie.

Na konserwy nie wolno używać ogórków choćby z najmniejszymi plamkami, bo po przerobie plamy występują bardzo wyraźnie i dyskwalifikują towar.

W Polsce produkcją ogórków konserwowych zajmuje się już około 40 firm, lecz prawo do eksportu posiada zaledwie kilkanaście.

Ogólną produkcję w r. b. można ocenić na ca 800.000 puszek, z czego wewnątrz kraju będzie rozprzedane 400.000 — 500.000 puszek.

Nasza sprzedaż wynosi ca 60.000 puszek.

Ogórki „Społem“ ocenione zostały jako produkt b. wysokiej klasy.

B. Binder

W S K A Z Ó W K I T O W A R O Z N A W C Z E

R y ż

Ryż — artykuł znany powszechnie, jest obrobionym ziarnem rośliny trawistej należącej do obszernej grupy Oryza Sativa.

Istnieje kolosalna ilość gatunków ryżu różniących się od siebie wielkością, kolorem itp.

W muzeum botanicznym w Kalkucie znajduje się przeszło 1100 gatunków ziarn ryżowych pochodzących z Indii i aczkolwiek liczba ta jest nieprawdopodobnie wielka, nie obejmuje odmian uprawianych w innych krajach. — W Japonii i Chinach znają podobno około 1500 odmian, w Bengalu zaś — około 2000.

Naturalnie takie wielkie zróżniczkowanie w praktyce nie ma zastosowania.

Na jednym z kongresów ryżowych ogólnie przyjęty został podział na 2 podstawowe grupy, a mianowicie:

ryż wodny (błotny)

ryż górski (suchy),

gdyż zasadnicze warunki rozwoju każdej z nich różnią się od siebie znacznie. Pierwszy wymaga obfitego nawodnienia gruntu, drugi zaś zadowala się stosunkowo szczupłymi ilościami wody.

Ryż jest uprawiany od dawien dawna we wszystkich południowych stronach świata, gdzie średnia letnia temperatura wynosi nie mniej niż + 23° C i gdzie są obfite opady atmosferyczne.

Chińczycy znali uprawę ryżu już na 2800 lat przed Nar. Chr.

Ryż jest z jedną z najważniejszych roślin dostarczających pokarm ludzkości i co najmniej połowa całej ludności świata żywi się nim.

Dla krajów biednych, a gęsto zaludnionych jak Chiny, Japonia, Indochiny itd. ryż jest podstawą wyżywienia.

*Do tego, iżby kooperatystą być, nie wystarczy umieć sprzedawać
pieprz; trzeba posiadać ideał.*

de Baeker

Krajami uprawiającymi ryż w tak wielkich ilościach, iż pomimo kolosalnej konsumpcji wewnętrznej w eksporcie zajmują najbardziej przodujące miejsca są:

Burma z portami wywozowymi Moulmain, Arracan, Bassein, Rangoon i Akyab,

Indie Brytyjskie z portem wywozowym Kalkutą,

Sjam z portem wywozowym Saigon,

Indie Holenderskie,

Meksyk i wreszcie **Stany Południowe Ameryki Północnej** (Texas, Louisiana, Arkansas).

Oprócz tego w większej mierze uprawiany jest ryż w Ameryce Połudn., Egipcie, Hiszpanii, Italii, Grecji, Persji i Rosji, lecz zbiory te za wyjątkiem włoskich wystarczają zaledwie na pokrycie zapotrzebowania wewnętrznego.

Persja i Rosja uprawiają ryż na wielkich obszarach i teoretycznie rzecz biorąc mogłyby większe ilości eksportować, lecz towar ich jakościowo jest tak słaby, że wśród importerów nie znajduje nabywców.

Na specjalną uwagę zasługuje gospodarka ryżowa Italii, ponieważ nieopłacalna do niedawna uprawa ryżu zamieniona została w ciągu kilku lat w bardzo aktywną dziedzinę produkcji rolnej. Zwiększone zbiory obecnie nie tylko pokrywają całe zapotrzebowanie kraju, lecz dają możliwość coraz poważniejszego eksportu.

Uprawa ryżu jest uciążliwa, a błotniste względnie sztucznie nawadniane tereny są rozsadanymi febry, malarii i innych zakaźnych chorób.

Pola ryżowe muszą znajdować się pod wodą 90 — 100 dni.

Ze względu na to w Europie pozwala się plantować ryż jedynie zdala od osiedli ludzkich.

Uprawa ryżu jest w zasadzie podobna do uprawy zbóż i polega na przygotowaniu pola, zasiewie względnie plantacji, opiece nad rośliną w czasie jej rozwoju,

t. zn. na nawadnianiu i osuszaniu pól podczas wegetacji, w okresie kwitnienia i po przekwitnięciu i wreszcie na żniwach.

Najważniejszą rolę odgrywa racjonalne nawadnianie.

Uprawa i zbiór bywają bardzo prymitywne (Indie, Chiny) lub nowoczesne (St. Zjedn. Am. Płn.), zależnie od stopnia rozwoju gospodarki ryżowej i kultury kraju.

Tak jak i nasze zboża, ryż po zżęciu i wysuszeniu musi być wymłócony. Młocka dokonywana jest w najrozmaitszy sposób: w Indiach jest zwyczaj udeptywania ryżu na klepisku przez zwierzęta lub ludzi, w Chinach używają do tego bambusowych cepów, na Jawie ubijają wiechy ryżowe w móżdziejach, a w Ameryce używane są nowoczesne młocarnie.

Wymłócone ziarno ryżowe t. zw. „padding“ wyłuskuje się z plew w specjalnych łuskarkach i następnie wysyła w świat.

Ryż wyłuszczonego posiada jeszcze błonkę nasienną i nosi nazwę półłuszczonego albo „kargo“. — Jest to właśnie ten surowiec, który przychodzi do krajów importujących, między innymi do nas do Gdyni.

Transport ryżu surowego odbywa się wyłącznie drogą morską i jest bardzo trudny. Wymaga dużej pracy i doświadczenia, aby nie dopuścić do zagrzenia się ładunku lub zamoczenia go.

Całokrętowe partie przewożonego ryżu ważą około 7.000 ton.

Ryż surowy ładowany w Indiach zawiera około 14% wilgoci, a przy wyładunku tylko 12%. Wyparowuje więc z niego około 20% wagi w formie pary, co przy 7.000-tonowym transporcie daje 140.000 litrów wody! Woda ta musi być odpowiednio zebrana i odprowadzona aby nie zetknęła się z ładunkiem, gdyż ryż przemoczony natychmiast gnieje. — Oprócz tego okręt musi posiadać specjalne urządzenia do przewietrzania aby

— *Miły przyjacielu, zdaje się, że już zupełnie zapomniałeś, żeś pożyczył odemnie 20 zł.?*

Ale, gdzie tam, przeciwnie, to należy do moich najmielszych wspomnień.

nie dopuścić do zagrzania się ładunku. Ryż surowy jest bardzo wrażliwy na wyższą temperaturę i traci swój biały kolor, a więc i swoją wartość. Transport odbywa się zawsze w workach.

Na przewiezienie ryżu z portów w Indiach i Siamie do portów europejskich na Bałtyku potrzeba jest minimum 45 dni.

B. B.

Napoje mleczne

Zawleczona do naszego kraju zaraza przyszczyca wywołała uzasadnione obawy zarażenia się przy spożyciu mleka.

Każdy już chyba wie, że proste zagotowanie mleka czyni je zupełnie bezpiecznym pod względem zdrowotnym, jednak powstawać mogą poważne wątpliwości przy spożywaniu tak rozpowszechnionego u nas mleka zsiadłego (kwaśnego). Czy można je spożyć bez obawy zarażenia się przyszczyką lub tyfusem? Bez wątpienia okres kwaszenia mleka osłabia, a nawet niszczy zarazki chorobotwórcze, jednak najbezpieczniejszym wyjściem jest sporządzenie mleka zsiadłego z mleka przegotowanego. Osiągnąć to można wyłącznie tylko dodając do ostudzonego mleka przegotowanego odpowiednie kultury drobnoustrojów w postaci t. zw. szczepionki. Szczepionki takie wyrabiają pracownicy naukowe, m. inn. Instytut Fermentacyjny w Warszawie (Krak. Przedm. 66).

Stosując szczepionki otrzymać możemy mleko ukwaszone rozmaitego typu, a więc: zwykłe mleko zsiadłe, jogurt (mleko bułgarskie), kefir.

Zasadą wyrobu tych napojów mlecznych jest zaszczepienie, czyli wprowadzenie **do mleka przegotowanego** specjalnie dobranych drobnoustrojów, zawartych w szczepionce. Drobnoustroje te przetwarzają niektóre chemiczne składniki mleka, zmieniając jego konsystencję, smak, zapach i zwiększając tą drogą jego strawność.

Przegotowanie mleka co prawda zmniejsza nieco jego wartość odżywczą, lecz właśnie zaszczepienie go potem

specjalnie dobranymi drobnoustrojami przywraca mu właściwości dodatnie, w znacznym stopniu stracone przez zagrzanie. Bowiem bakterie szczepionek produkują nowe enzymy i witaminy, nadtrawiają częściowo ścięte przez gotowanie białko i w ten sposób regenerują jakby cechy mleka świeżego.

Zarówno w zsiadłym mleku, jak w jogurcie i kefirze główną fermentacją jest fermentacja mlekowa, czyli zamiana cukru mlekowego na bardzo dla organizmu zdrowy składnik, jakim jest kwas mlekowy. Jednak każdy z tych napoi różni się wyraźnie w smaku dzięki innym fermentacjom towarzyszącym mlekowej.

W zsiadłym mleku sporządzonym ze szczepionki czystej kultury specjalny smak i aromat nadaje napojowi tworzenie przez bakterie kwasu octowego, dwutlenku węgla i dwuacetylu. **W jogurcie**, kwaśniejszym od zsiadłego mleka, produkcji kwasu mlekowego towarzyszy lekkie nadtrawienie sernika. **W kefirze**, obok fermentacji mlekowej zachodzi lekka fermentacja alkoholowa, produkcja dwutlenku węgla i nadtrawienie sernika. Zsiadłe mleko, jogurt i kefir sporządzać można **na mleku pełnym i chudym**. Oczywiście użycie mleka chudego nie da nam napojów o pełnej wartości odżywczej. Jednak warto podkreślić, że zalety zarówno smakowe jak i dietetyczne napojów są niemal równorzędne w wypadku użycia pełnego czy też chudego mleka.

Wszelkich porad i informacji Instytut Fermentacyjny w Warszawie udziela bezpłatnie.

W wieczornej szkole rzemieślniczej nauczyciel pyta ucznia:

- *Z czego robi się kielbasy?*
- *Ja to wiem, ale nie mogę powiedzieć.*
- *Dlaczego?*
- *Bo majster by mnie nabił.*

Wspomnienia z Sitkówki

Dowiedziałem się o organizowanych przez Związek „Społem“ kursach wakacyjnych. Po krótkim namyśle wybrałem kurs w Sitkówce.

W piękną niedzielę lipcową, z różnych stron kraju i nawet z zagranicy, zjechała się skromna gromadka cichych pracowników spółdzielczych w malowniczej okolicy gór Świętokrzyskich.

Hasłem „Społem“, wita nas kierownik kursu, który w serdecznej mowie zapoznaje się z nami, objaśniając nas o celowości organizowanych kursów i jednocześnie zapoznając z programem obowiązującym i regulaminem.

Po wyborze samorządu i ulokowaniu się w swych pokojach w willi położonej w lesie nad rzeką zaczyna się życie wspólne.

Na głos gongu w piękne lipcowe rano wstawiamy wypoczęci po podróży. Smaczne śniadanie spożyte wśród wesołego gwaru przebiegło jak z bicza strzelił.

Zaczynają się wykłady. Wszyscy skupieni słuchają jak gdyby bajki o polskiej spółdzielczości, która zrodziła się jeszcze w okresie niewoli, a teraz po odzyskaniu wolności ogarnia tęczowym sztandarem cały kraj.

Po wykładzie następuje dyskusja nad poruszonymi problemami. Słuchacze czynią uwagi, prosząc o wyjaśnienia, by dokładniej zapamiętać słowa prelegentów i móc po powrocie w strony rodzinne głosić prawdę o ważności ruchu spółdzielczego w życiu społecznym i gospodarczym państwa.

Dzwonek na obiad. Sala wykładowa pod wprawnymi rękami miłej gospoży zamienia się w salę jadalną.

Po południu czas wolny od wykładów. Wszyscy opuszczamy swoje pokoje, by

skorzystać ze spaceru, gry w piłkę lub kąpieli. Czas mija szybko i wesoło. O zachodzie słońca grupkami śpiewając wracamy do świetlicy na gawędy wieczorne. Z ciekawością i dużym zainteresowaniem słuchają jedni drugich o pracy i ruchu spółdzielczym, społecznym, w innych stronach, by po powrocie skorzystać z doświadczeń starszych kolegów i prowadzić zmiany w życiu swojej spółdzielni na wzór dobrze zorganizowanych placówek.

Dzień nasz kończy się odśpiewaniem hymnu spółdzielczego, rozchodzimy się do swoich pokoi na spoczynek nocny.

Następnego dnia pod przewodnictwem kierownika jedziemy do Kielc, aby zwiedzić nasze Zakłady Wytwórcze. Z radością patrzymy już z daleka na cały szereg gmachów, na których szczytach widać wielki napis „Społem“. W bramie wita nas symbolicznie godło — świat opasany silnymi ramionami spółdzielców. Z zachwytem oglądamy nowoczesne urządzenia i wzorową czystość fabryk. Przed naszymi oczyma przewijają się uśmiechnięte twarze robotnic i robotników zatrudnionych w Zakładach, którzy chętnie udzielają nam objaśnień i informacji o wyrobach artykułów z marką „Społem“ upewniając nas o ich dobrej jakości.

Po dokładnym zwiedzeniu Zakładów z zadowoleniem wracamy do swych kwater, by odpocząć na następłą dwudniową wycieczkę w góry Świętokrzyskie.

Dni następne naszego życia na kursie poza wykładami w myśl programu, są urozmaicane krótkimi wycieczkami w pobliskie okolice, grą w piłkę i plażowaniem.

Dnia 30 lipca następuje zakończenie

— *Ma dwa skrzydła, dwadzieścia dwie nogi, jedenaście głów i biega po polu. Co to jest?*

— *Nie wiem.*

— *Drużyna piłkarska.*

kursu. Kierownik omawia sprawy najbardziej z nas ważne, które w przyszłej pracy mogą się przyczynić do rozwoju spółdzielczości.

Wieczorem wszyscy zbieramy się na sali wykładowej wraz z zaproszonymi gośćmi. Jedna z koleżanek w krótkich słowach składa podziękowanie kierownikowi za ofiarną pracę. Miłą niespodzianką tego wieczoru dla gości zapro-

szonych jak i dla nas jest przemówienie koleżanki z Czechosłowacji, która w serdecznych słowach dziękuje polskiej spółdzielczości za pamięć o Polakach na obczyźnie. Na zakończenie wieczoru jeszcze kilka deklamacji i pieśni autorów spółdzielców, a potem tańce przy muzyce patefonu.

Apoloniusz Skórniowski
(„Ogniwo“ Łęczna)

Pracownikom spółdzielni ku uwadze

Musimy pamiętać o tym, że wszystko co żyje, rozwija się, idzie naprzód i coraz bardziej doskonał.

Prawdy to obowiązujące w naszym ruchu. Kto umie spojrzeć na jego rozwój z perspektywy lat kilkunastu, ten widzi, jak zmieniają się na lepsze metody pracy, jak to co trzeba było zdobyć z ogromnym trudem lat temu 10, dziś wydaje się niezbędne, proste i jasne.

Ten rozwój ruchu stawia pracownikom spółdzielni coraz to nowe zadania do spełnienia.

Kiedy wykonanie ich nie sprawi nam nieprzewidywanej trudności? Wtedy, gdy do pracy naszej będziemy odpowiednio przygotowani.

Przygotowanie nasze musimy podzielić na dwojaki: teoretyczne i praktyczne. **Żadne z nich samo nie wystarczy.**

Praktykę każdy pracownik zatrudniony w spółdzielni w mniejszym lub większym stopniu posiada.

Gorzej jest często z naszym przygotowaniem teoretycznym. A bez niego nasze metody pracy będą zawsze opóźnione o kilka, względnie kilkanaście lat.

Jak temu zapobiec?

Odpowiedzią jedynie słuszną jest — zdobyć odpowiednie wykształcenie teoretyczne.

Możemy to uczynić zapisując się na jedną z 3-ch grup Spółdzielczych Kursów Korespondencyjnych, prowadzonych przez Związek „Społem“.

Grupy te są następujące: **I-sza dla pracowników sklepowych i magazynowych, II-ga dla pracowników biurowych i buchalterów, III-cia dla kierowników spółdzielni.**

Możemy na nich posiąść wiadomości z następujących dziedzin: a) spółdzielczości, b) organizacji i techniki sprzedaży, c) rachunkowości, d) towaroznawstwa, e) przepisów prawnych obowiązujących w spółdzielniach, f) organizacji i administracji spółdzielni, g) korespondencji w spółdzielni, h) arytmetyki handlowej, i) nauki o handlu.

Nauka na SKK kończy się kursem ustnym w Warszawie, który dla grupy I-szej trwa tydzień, dla II-giej 2 tygodnie. **Na zakończenie kursu odbywają się egzaminy piśmienne i ustne, po zdaniu których uczestnicy otrzymują świadectwo kwalifikacyjne do pracy w ruchu spółdzielczym.**

O tym, że konieczność zdobywania wiedzy fachowej jest głęboko odczuwana w naszym ruchu, świadczą liczby uczestników SKK za ostatnie lata:

	1935 r.	1936 r.	1937 r.
uczest.	216.	341	1476

Dla informacji pracowników podajemy, że prócz grup, na których kształcą się pracownicy, SKK prowadzi jeszcze planowe przysposobienie spółdzielcze dla zespołów młodzieżowych, na których przygotowują się one do pracy or-

Przypominamy o konieczności odnowienia prenumeraty. W tym celu dołączamy blankiet nadawczy P. K. O. Dla uniknięcia przerwy w wysyłce pisma prosimy o załatwienie tej sprawy nie zwlekając.

ganizacyjnej i propagandowej w ruchu spółdzielczym. Prowadzone ono jest jako Grupa Organizacyjna Spółdzielczości Spożywców. Uważamy, że pracownicy spółdzielni, którzy na swych odcinkach są współtwórcami ruchu, mogliby oddać mu duże usługi, przyczyniając się do tworzenia takich zespołów przy spółdzielniach, w których pracują.

Informacje podane w tym artykulu

podajemy pracownikom ku uwadze — niech zaś zawsze pamiętają o tym, że kto zatrzymuje się w swym dążeniu naprzód, ten w rezultacie się cofa.

Z. Małanicz

O dokładne informacje należy zwrócić się pod adresem „Społem“ Zw. Sp. Sp. RP — Spółdzielcze Kursy Korespondencyjne, Warszawa XII, ul. Grażyny 13.

Co mamy do zrobienia

W związku z rozpoczęciem roku szkolnego w każdym sklepie spółdzielczym powinny być zeszyty szkolne, ołówki, stałówki, bloki, bruliony itp.; w bieżącym sezonie szczególną uwagę należy zwrócić na zeszyty z napisami „Społem“ — produkowane wyłącznie dla potrzeb spółdzielni.

Już nadeszły do składów hurtowych „Społem“ świeże ogórki konserwowe w puszkach z napisem „Społem“; każdy sklep powinien być w ten towar zaopatrzony.

Każdy dobrze prowadzony sklep już sprzedaje śledzie szkockie, uliki i t.p.; należy sklepy zaopatrywać w ten artykuł. Najlepiej mieć 2 — 3 gatunki śledzi w mniejszych ilościach — wtedy — sprzedaż łatwiejsza i obrót stały.

W działach galanterii i manufaktury, należy zaopatrzyć sklepy w artykuły potrzebne na sezon jesienny oraz przygotować zamówienia na sezon zimowy; w tym celu radzimy przestudiować cen-

niki Agencji Włókienniczej „Społem“ w Łodzi.

Już się rozpoczął pełny sezon siewów jesiennych; czy składy wiejskich spółdzielni są zaopatrzone dostatecznie w nawozy sztuczne, zboża siewne, siarczan miedzi (siny kamień) i t.p.

Przypominamy, iż każdy sklep spółdzielczy może i powinien sprzedawać węgiel; niekoniecznie trzeba mieć skład przy sklepie — można zbierać zamówienia i dostarczać członkom węgiel wprost z wagonów lub ze składu spółdzielni, gdzie takie składy są prowadzone.

W sklepach miejskich, zwłaszcza w ośrodkach robotniczych — wskazane jest już teraz zbierać zamówienia na kartofle, kapustę i inne warzywa.

Przypominamy, — że zapasy mąki i kaszy jęczmiennej — nie rozprzedane do dnia 30 września, powinny być zaopatrzone w etykiety i plomby.

Już trzeba przygotowywać się do rewanżu kwartalnego.

Przypomnienie o ankiecie

Na ostatniej karcie okładowej czerwonego numeru „Sprzedawcy Spółdzielczego“ umieściliśmy ankietę, skierowując do czytelników naszego pisma parę pytań. Z odpowiedzi na nie chcieliśmy uzyskać orientację, co należało by w naszym wydawnictwie ulepszyć, poprawić.

Niestety, jak dotychczas, odpowiedzi na ankietę napływają bardzo skąpo.

Zwracamy się jeszcze raz do Was, Szanowni Czytelnicy, z prośbą o nadsyłanie do redakcji odpowiedzi na ankietę, gdyż wyniki jej chcielibyśmy ogłosić w październikowym numerze „Sprzedawcy“.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski

Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM“ Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczęd. 81-800 (Bank „Społem“)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy
Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 2.500 egzemplarzy.

W JESIENNEJ AKCJI JEDNANIA NOWYCH CZŁONKÓW POMOGĄ NAM POPULARNE BROSZURY SPÓŁDZIELCZE

Dział Wydawnictw „Społem” Związku Spółdzielni Spożywców R. P.
poleca

do masowego kolportażu

J. Dominko — To trzeba wiedzieć

str. 15. Cena 10 gr

Broszura propagandowa, informująca czym jest spółdzielczość, jakie są jej rodzaje i dlaczego spółdzielczość spożywców jest najbardziej powszechną i podstawową formą spółdzielczości.

T. Ilczuk — Chcę być członkiem spółdzielni

str. 12. Cena 10 gr

Dialog propagandowy między sklepowym i kupującymi na temat korzyści, jakie płyną z zapisania się kupujących na członków spółdzielni

T. R. — Spółdzielczość a sprawa robotnicza

str. 14. Cena 10 gr

Broszura wyjaśnia łączność akcji wyzwolenczej ruchu spółdzielczego i ruchu zawodowego, daje krótką charakterystykę działalności spółdzielni spożywców, popierając je danymi liczbowymi.

T. R. — Trzy armie świata pracy

str. 8. Cena 5 gr

Broszura dla środowisk robotniczych, ukazująca, w jaki sposób spółdzielczość wraz z robotniczymi organizacjami politycznymi i zawodowymi walczy o poprawę bytu i wyzwolenie ekonomiczne robotnika.

do nabycia w Dziale Wydawnictw „Społem” Związku Spółdzielni Spożywców R. P.
Warszawa — Mokotów, ul. Grażyny 13 i w oddziałach oraz w księgarn. spółdzielczych



Pomidory i ogórki
konserwowe „Spółem”
do nabycia we wszystkich
oddziałach Związku

